

2019年7月期

【 第47期 】

(2018年7月21日～2019年7月20日)

決算説明会

2019年9月13日

ウチダエスコ株式会社

(証券コード : 4699)

代表取締役社長

江口 英則

1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

- (1) 業績推移
- (2) 会社概要等
- (3) 当社の特徴

< 前期比 増収・増益 >

売上高 136.9億円 : 過去2位 (1位は第42期(14/7期))
当期純利益 5.6億円 : 過去最高益 (2位は第42期)

ICTサービス

・キッティング、設置等のサービス増加
 (主として、Win7リプレース需要、学校市場向けIT関連機器需要、の増加による)

94.0億円(増収)
 8.0億円(増益)

オフィスシステム

・(サプライ)新たな販売ルート開拓、Web通販等の直接販売拡大
 ・IT関連機器販売の拡大

34.9億円(増収)
 0.8億円(増益)

ソリューションサービス

・4Qで、民間企業・教育機関・公共機関向けパッケージソフトの導入サポート増加

7.9億円(増収)
 ▲0.6億円(増益)

上段：売上高
 下段：営業利益

期末配当金 40円/株 (予定) (期首予想値+5円/株)

第10次中計期間（第45期～第47期）実績・計画 比較

単位：億円（切捨て表示）
比率：％（四捨五入）

	17/7期 （第45期）			18/7期 （第46期）			19/7期 （第47期）		
	実績	計画	計画比 （％）	実績	計画	計画比 （％）	実績	計画	計画比 （％）
売上高	130.3	126.0	+3.4	125.1	128.0	▲ 2.3	136.9	131.0	+4.3
営業利益	6.9	5.1	+26.6	5.3	5.3	+0.4	8.1	5.7	+30.4
経常利益	7.0	5.2	+26.2	5.4	5.4	+0.4	8.2	5.8	+30.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	4.8	3.4	+29.4	3.5	3.5	+2.2	5.6	3.8	+33.0

（注）
計画＝2016/9/14発表
3ヶ年計画値

17/7期（第45期）＝ [ICTサービス事業] 大型案件等
（学校市場向け電子黒板・タブレット端末販売、自治体市場ネットワーク強じん化）

19/7期（第47期）＝ [ICTサービス事業] キットティング・設置等ICTサービス増加
[オフィスシステム事業] サプライ直接販売拡大等
[ソリューションサービス事業] 民間・教育・公共 導入サポート増加

第47期 業績ハイライト

単位:億円 (切捨て表示)

比率:% (四捨五入)

	17/7期 (第45期)		18/7期 (第46期)		19/7期 (第47期)			
	実績	前期比(%)	実績	前期比(%)	実績	予想	前期比(%)	予想比(%)
売上高	130.3	+12.5	125.1	▲4.0	136.9	133.0	+9.4	+3.0
営業利益	6.9	+43.4	5.3	▲23.4	8.1	6.2	+53.9	+32.2
経常利益	7.0	+43.2	5.4	▲23.1	8.2	6.2	+53.0	+33.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	4.8	+81.8	3.5	▲25.6	5.6	4.2	+58.4	+35.1
純資産	47.2	+10.3	49.4	+4.7	54.0	—	+9.3	-
総資産	100.4	+4.1	100.9	+0.5	119.0	—	+17.8	-
EPS (円)	133.9	+81.8	99.6	▲25.6	157.7	116.8	+58.3	+35.0
BPS (円)	1,314	+10.3	1,376	+4.7	1,504	—	+9.3	-
ROE (%)	10.7	+4.4pt	7.4	▲3.3pt	11.0	(8%台)	+3.6pt	-
ROA (%)	7.2	+2.1pt	5.4	▲1.8pt	7.5	—	+2.1pt	-

(注) EPS:一株あたり純利益 BPS:一株あたり純資産 ROA:総資産経常利益率 ROE:自己資本当期純利益率 予想:2018年8月31日発表値

第47期 主要指標値

	17/7期 実績	18/7期 実績	19/7期			
			計画	実績	前期比	計画比
売上高 経常利益率 (%)	5.4	4.3	4.7	6.1	+1.8pt	+1.4pt
自己資本比率(%)	47.0	49.0	50%程度	45.4	▲3.6 pt	—
ROE (%)	10.7	7.4	8%台	11.0	+3.6pt	—
配当性向 (%)	26.1	35.2	30.0	25.4	▲9.8pt	▲4.6pt
DOE (%)	2.8	2.6	2%台	2.8	+0.2pt	—
配当金 (円/株)	35	35	35	40	+5円	+5円

(注) ROE: 自己資本当期純利益率 DOE: 純資産配当率 計画: 2017年8月31日、9月14日発表値

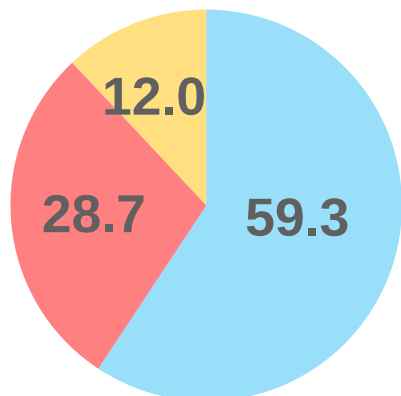
売上高経常利益率を重視している。第10次中計期間(17/7期～19/7期)は4%を、11次中計期間(20/7期～22/7期)は6%程度を継続的に実現することが目標。配当については安定的配当を基本方針としている。

事業セグメント別売上高構成比

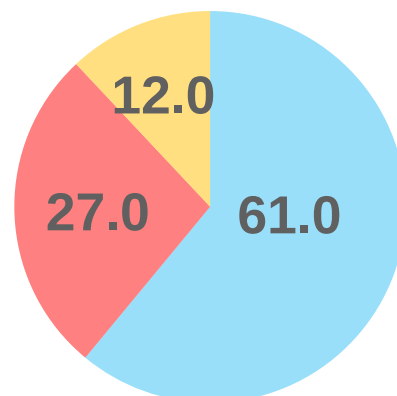
■ ICTサービス事業
■ オフィスシステム事業
■ ソリューションサービス事業

単位：％（四捨五入表示）

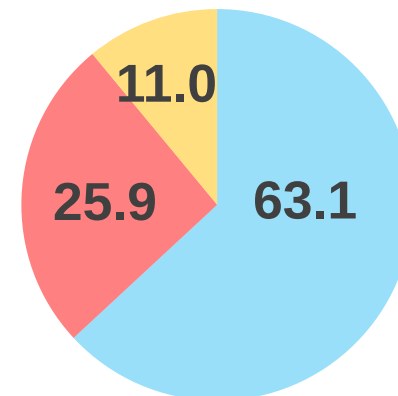
15/7期実績



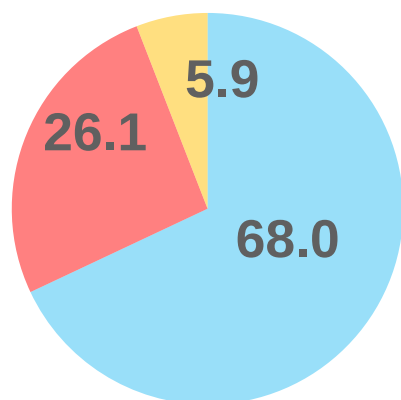
16/7期実績



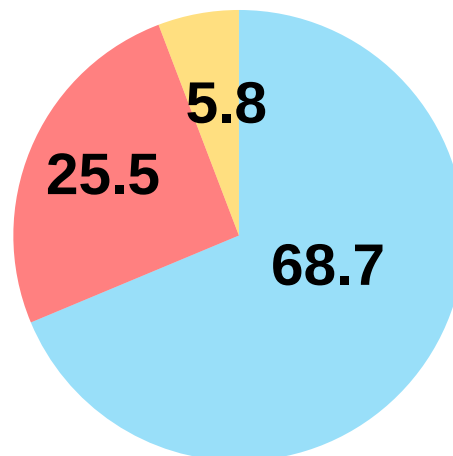
17/7期実績



18/7期実績



19/7期実績



17/7、14/7期

＝ ICTサービス事業で大型案件等あり

（17/7期学校市場向け電子黒板・タブレット端末販売、
自治体市場ネットワーク強じん化）

（14/7期同市場向けタブレット端末販売、WinXP切替需要）

19/7期

＝ 下記組織変更による影響あり<18/7も組替>

（ソリューションサービス事業の中高向け校務システム営業&福祉
施設向け営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合）

（なお、20/7期からは、

同福祉施設向け営業機能＝オフィスシステム事業

同中高向け校務システム営業機能＝ソリューションサービス事業
に移管）

事業セグメント別損益

単位:百万円(切捨て表示)

比率:% (四捨五入)

	売上高 (外部売上高)				セグメント利益 (営業利益)			
	17/7期 実績 (前期比)	18/7期 実績 (前期比)	19/7期		17/7期 実績 (前期比)	18/7期 実績 (前期比)	19/7期	
			計画	実績 (前期比)			計画	実績 (前期比)
ICTサービス事業	8,223 (+16.2)	8,516 (+3.6)	8,900	9,406 (+10.4)	735 (+40.9)	592 (▲19.4)	640	802 (+35.4)
オフィスシステム事業	3,377 (+8.1)	3,262 (▲3.4)	3,400	3,495 (+7.1)	32 (+45.2)	68 (+109.5)	50	81 (+19.8)
ソリューションサービス事業	1,435 (+3.1)	738 注(▲48.6)	1,000	792 注(+7.4)	▲72	▲128 注	▲70	▲64 注
合計	13,036 (+12.5)	12,517 (▲4.0)	13,300	13,694 (+9.4)	694 (+43.4)	532 (▲23.4)	620	819 (+53.9)

(注)・計画=2018年9月14日発表値

・19/7期 ソリューションサービス事業の中高向け校務システム営業&福祉施設向け営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合。18/7期も組替表示。
なお、20/7期から、同福祉施設向け営業機能=オフィスシステム事業、同中高向け校務システム営業機能=ソリューションサービス事業、に移管済。

	17/7期 実績	18/7期 実績	19/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	8,223	8,516	9,406	+10.4
営業利益	735	592	802	+35.4
ネットワークサービス	4,137	4,475	4,814	+7.6
ハードウェア保守サービス	1,437	1,455	1,512	+3.9
メーカーリペアサービス	542	529	443	▲16.2
IT関連機器	1,903	1,365	1,864	+36.5
ソフトウェアサポート	—	442	453	+2.6
その他	202	247	316	+27.7
計	8,223	8,516	9,406	+10.4

IT関連機器: 17/7期 大型案件(*)で大幅増加。 *電子黒板・タブレット型端末販売

(注)・計画=2018年9月14日発表値

・19/7期 ソリューションサービス事業の中高向け校務システム営業&福祉施設向け営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合。18/7期も組替表示。

なお、20/7期から、同福祉施設向け営業機能=オフィスシステム事業、同中高向け校務システム営業機能=ソリューションサービス事業、に移管済。

オフィスシステム事業

単位:百万円 (切捨て表示)

	17/7期 実績	18/7期 実績	19/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	3,377	3,262	3,495	+7.1
営業利益	32	68	81	+19.8
OAサプライ	2,345	2,343	2,545	+8.6
オフィスシステム	850	694	638	▲8.0
IT関連機器	127	159	239	+49.9
その他	54	64	71	+10.5
計	3,377	3,262	3,495	+7.1

OAサプライ : チャネル販売 (卸売) 減少に対する、直接販売強化を実施中。

オフィスシステム: 17/7期 オフィス移転案件数の増加 (小中規模案件)・大型のオフィス移転案件などがあり。

IT関連機器 : 18/7期、19/7期 オフィス案件に伴うICT環境整備に係る販売の増加。

(cf. OAサプライ売上推移 (百万円) 13/7期:2,785 14/7期:2,823 15/7期:2,382 16/7期:2,223)

ソリューションサービス事業

単位:百万円 (切捨て表示)

	17/7期 実績	18/7期 実績	19/7期 実績	前期 増減%
売上高 (内訳下記)	1,435	738	792	+7.4
営業利益	▲72	▲128	▲64	—
ソフトウェアサポート	1,299	705	768	+8.9
その他	135	32	24	▲25.0
計	1,435	738	792	+7.4

18/7期 前期末受注残高及び当期受注額が低調であったこと等より、営業赤字。

(注)・計画=2018年9月14日発表値

・19/7期 ソリューションサービス事業の中高向け校務システム営業&福祉施設向け営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合。18/7期も組替表示。
 なお、20/7期から、同福祉施設向け営業機能=オフィスシステム事業、同中高向け校務システム営業機能=ソリューションサービス事業、に移管済。

第10次中計期間(第45期～第47期)および第47期 課題認識

● 全社共通

- RPA、クラウドビジネス領域 の 活動強化（「新しい『こと』への挑戦」→ 選択と集中）。
- 顧客体験価値（カスタマーエクスペリエンス: CX）向上 による 顧客満足度 の 徹底向上（後述）。

● ICTサービス事業

- 販売パートナー依存だけでなく受注を自前で出来る力の強化（デジタルマーケティング活用）。
- 民間企業の優良顧客を増やす努力。
- 大型案件に依存しない着実な成長。
- 文教市場変化への積極的対応（高大接続改革、学習指導要領改訂、“教育のICT化に向けた環境整備”への対応、等）。

● オフィスシステム事業

- オフィス空間ビジネス案件の安定的確保。
- サプライビジネスでの直接販売強化と新規顧客の開拓。
- 既存顧客へのIT関連機器販売の拡大強化（PC、プリンタ等）。

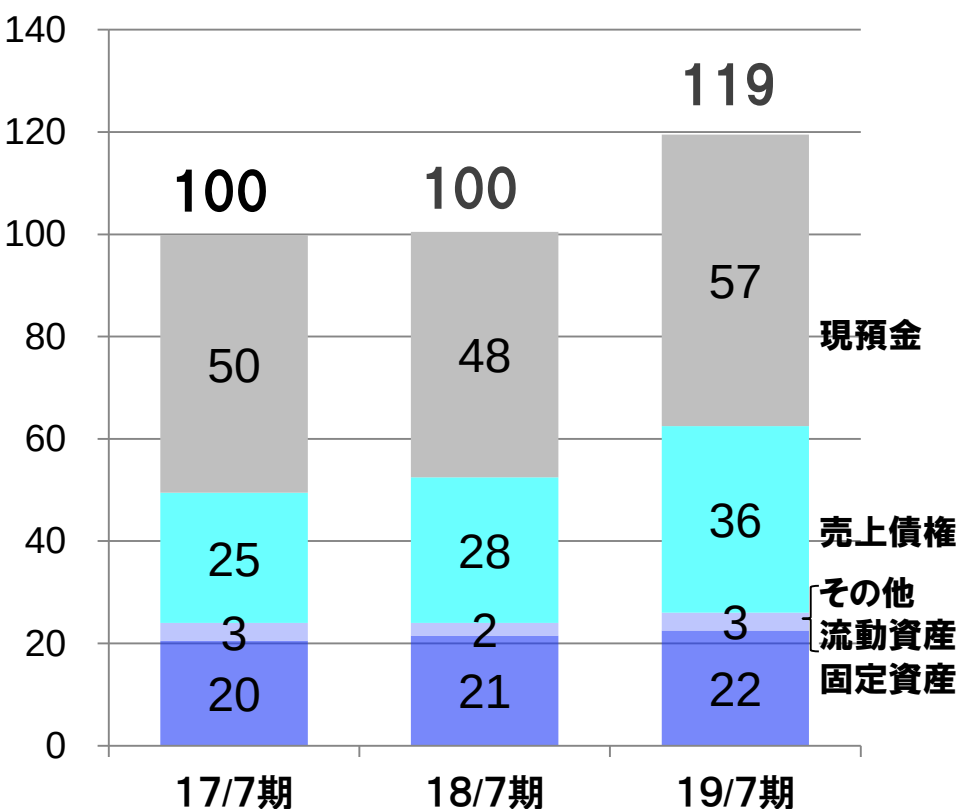
● ソリューションサービス事業

- 業績改善に向けた本質的な構造改革。
（拡大する事業、改革・再構築する事業の整理と抜本的対策、黒字化）

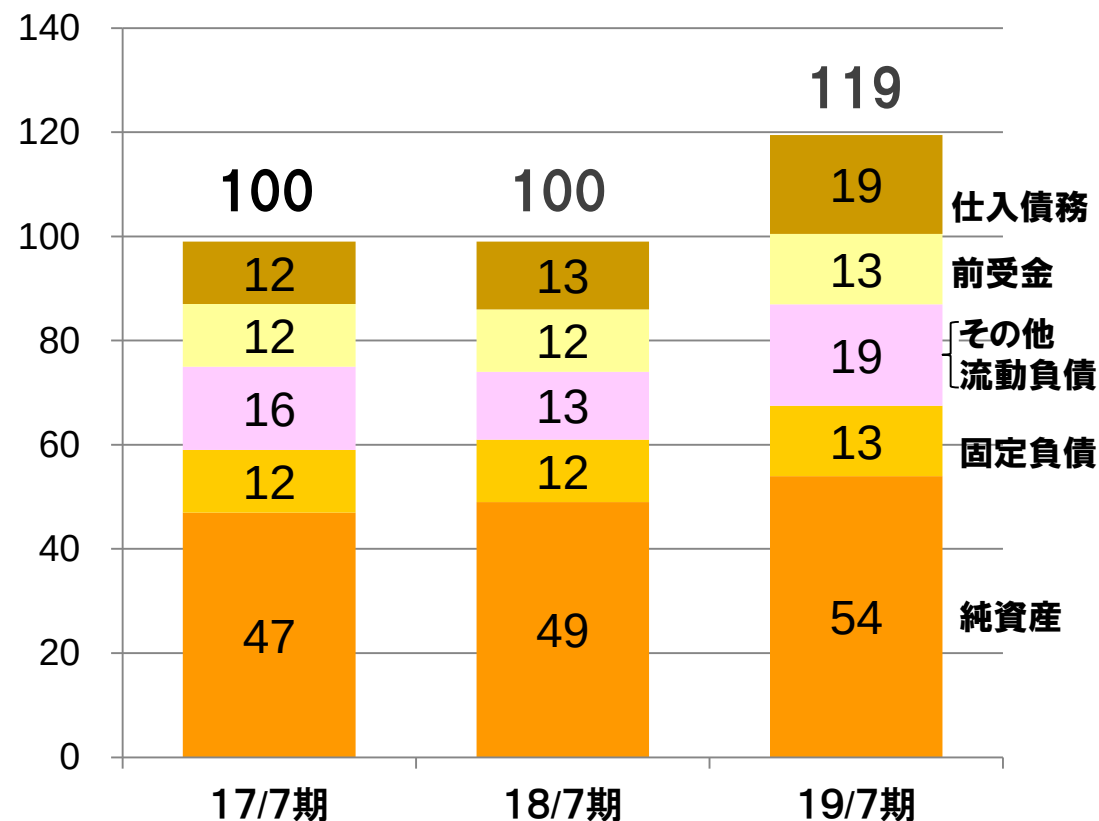
貸借対照表内訳

単位:億円
(切り捨て表示)

資産



負債・純資産



(注)・19/7期「税効果会計に係る会計基準の一部改正」(18/2/16。企業会計基準第28号)に基づき、当期より繰延税金資産は固定資産(投資その他の資産)に区分表示している。
18/7期も組替表示済。

1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

- (1) 業績推移
- (2) 会社概要等
- (3) 当社の特徴

当社をとりまく環境とビジネス機会

デジタルトランスフォーメーションの潮流（DX:Digital TRANSformation）

ICT利用環境のクラウド化加速（AWS、Azure 等）

顧客内ICT要員不足（「ひとり情報システム」。ICTトータルアウトソーシングニーズ）

サブスクリプション型サービスへの移行（購買型から使用料支払い型へ）

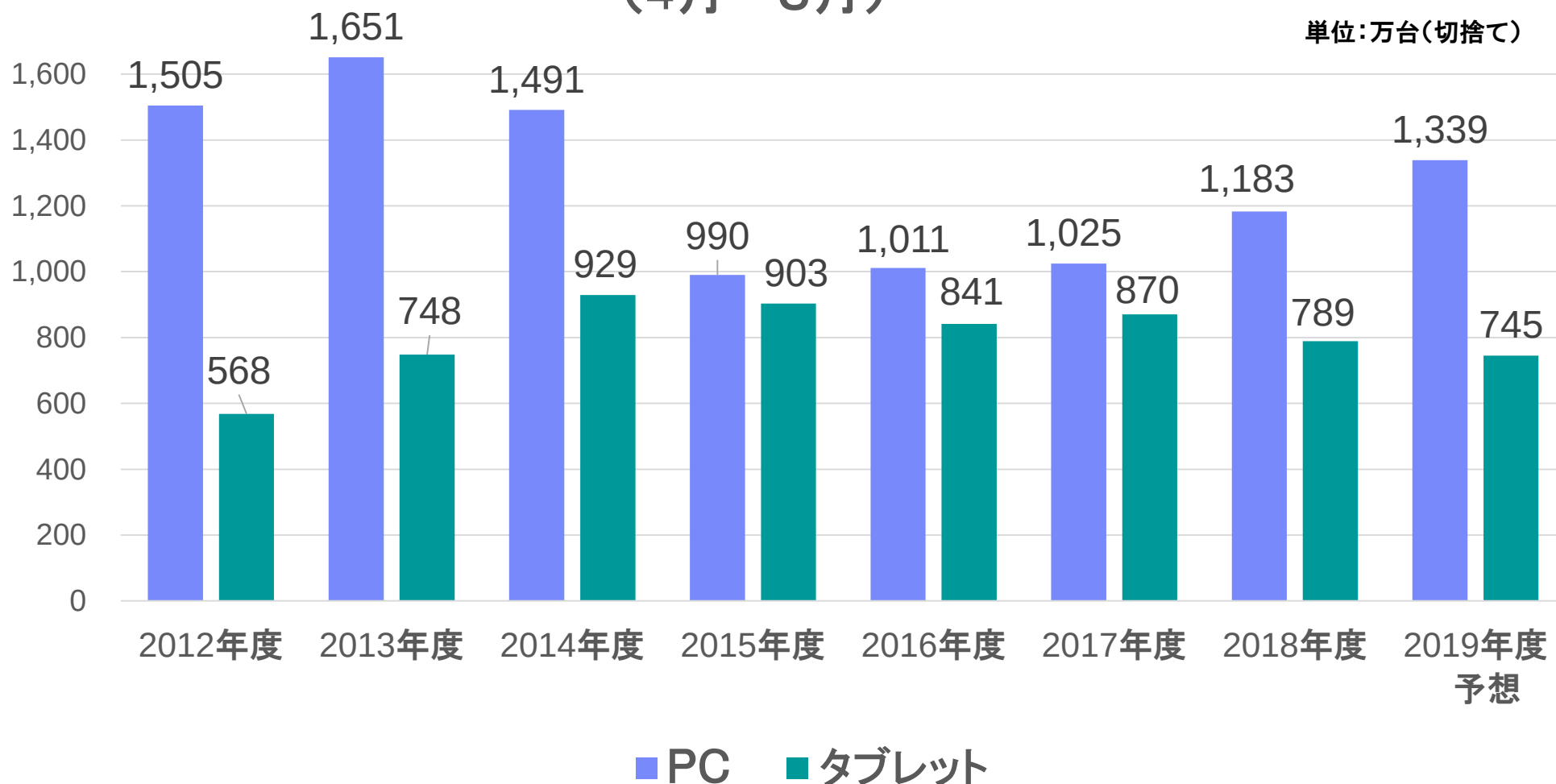
働き方、学び方の改革（RPA、フリーアドレス）（高大接続、学習指導要領改訂）等

その他

- ・消費税増税（2019/10）
- ・Windows7サポート終了（2020/1）

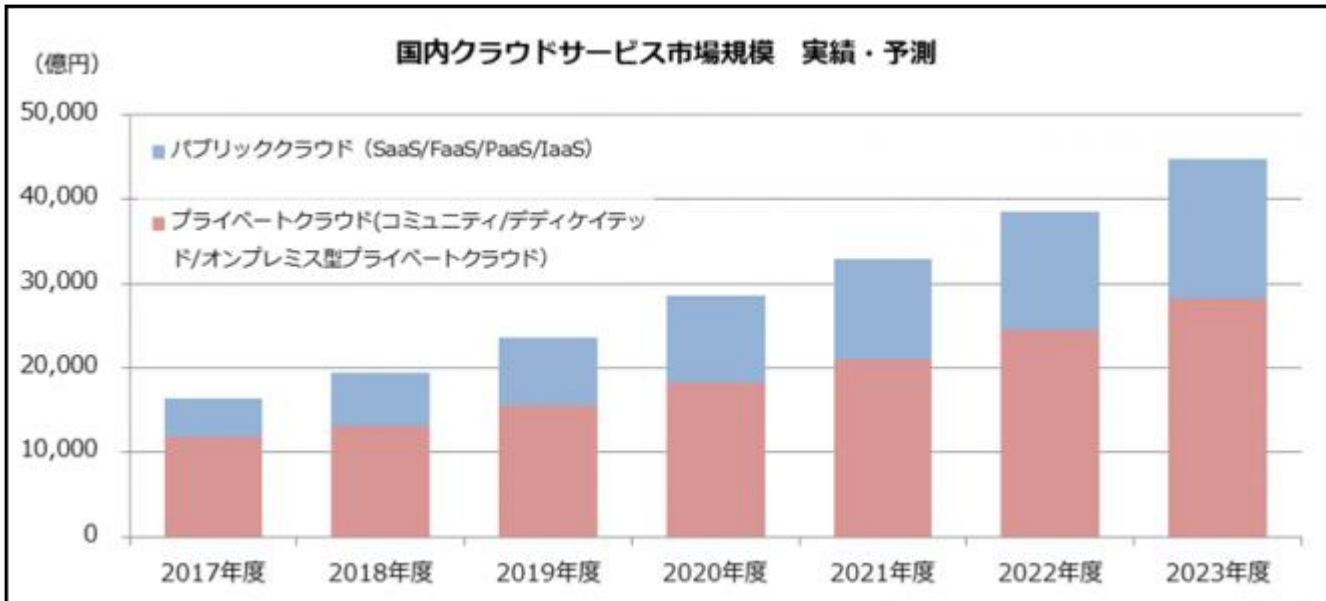
PC・タブレット 国内出荷台数 (4月～3月)

単位:万台(切捨て)



出展:MM総研ニュースリリースよりグラフ化

経営環境分析:クラウド化、RPA化のニーズ

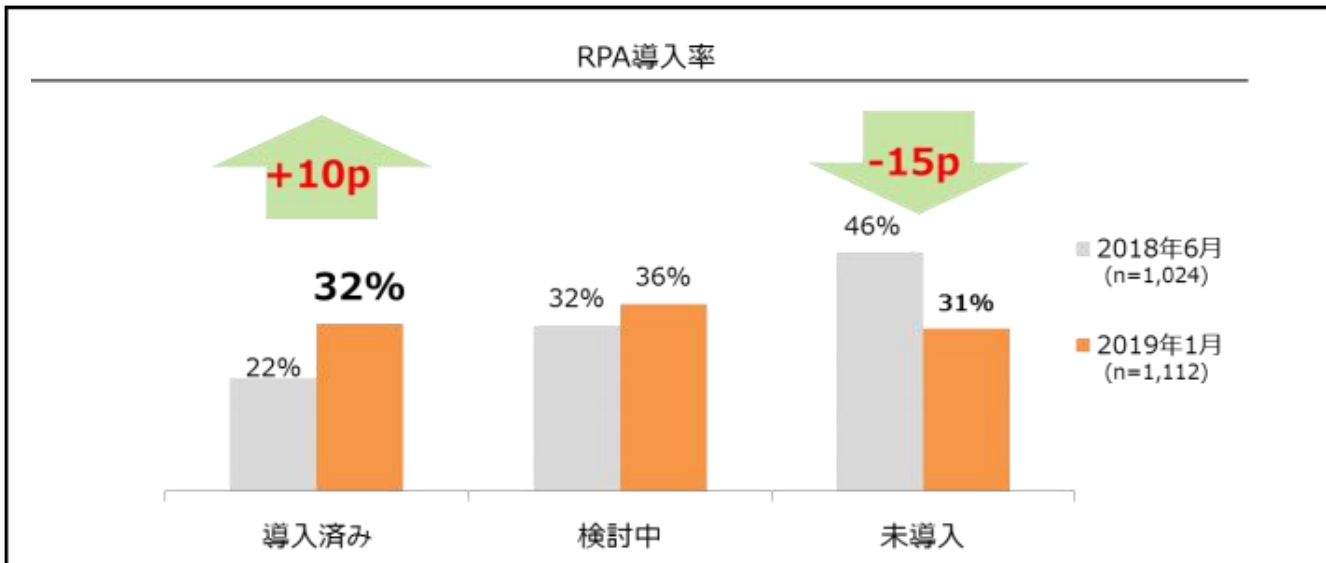


出展:MM総研2019/6/11
「2019年国内クラウドサービス需要動向調査」

2017年度・2018年度=実績
2019年度以降 =予測

2019/6現在
PaaS利用 AWS 47.7%
Azure 32.8%
IaaS利用 AWS 47.1%
Azure 25.6%

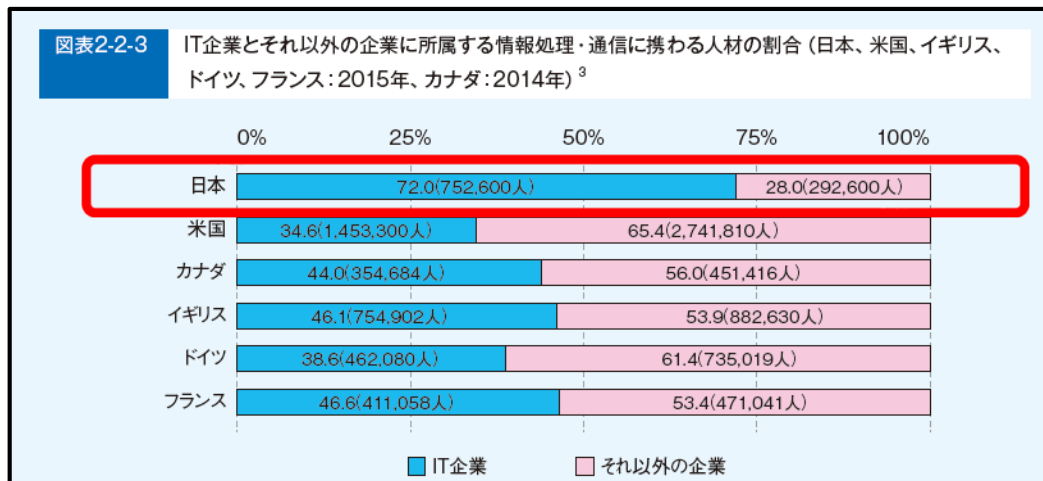
PaaS : Platform as a Service
IaaS : Infrastructure as a Service



出展:MM総研2019/2/12
「RPA国内利用動向調査(2019年1月調査)」

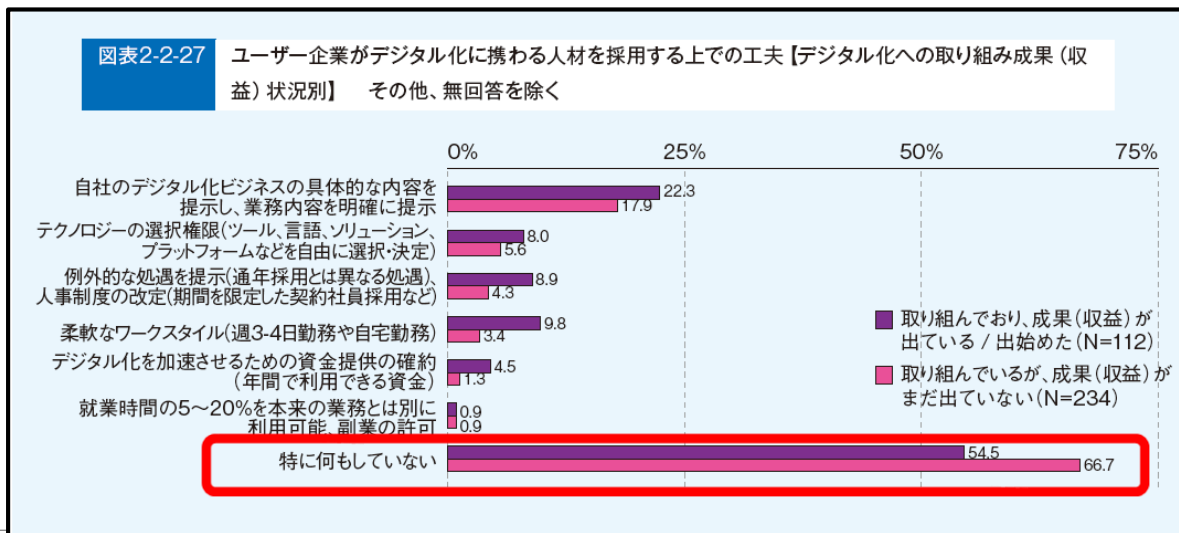
経営環境分析:ICTユーザー企業内のICT人材不足

ICT人材の割合（IT企業 or ユーザー企業、日本 vs 先進各国）



出展:IT人材白書2017 P75

ユーザー企業におけるデジタル化に関わるICT人材採用の取り組み



出展:IT人材白書2019 P79

経営環境分析:学び方改革 (2018年度 学校教育における情報化の実態)

I C T 機器	新整備対象 (2018-22年 5か年計画)	2018/3/1 現在	2019/3/1 現在
学習者用コンピュータ	3クラスに1クラス程度 (授業展開で必要時に1台/人)	5.6人/台	5.4人/台
指導者用コンピュータ	1人1台 (授業を担当する教師)	119.9%	120.6%
大型提示装置・実物投影機	100% (普通教室1台、特別教室6台)	26.8% (注)	51.2% (注)
超高速インターネット 無線LAN	100% 100%	63.2% (100Mbps以上) 34.5%	69.1% (100Mbps以上) 40.7%
統合型校務支援システム	100%	52.5%	57.2%

新整備計画導入後、1年経過しても整備は必ずしも進んでいない。

ICTに関する教育現場でのリテラシーの問題、情報化投資に係る予算問題があると考えられる。

教育市場でのICT化のニーズは依然高い状態にある。

(注)大型提示装置 : 2018/3までは電子黒板が対象。2019/3以降は大型提示装置全般(含、大型ディスプレイ、プロジェクター等)が集計対象。

実物投影機 : 書画カメラ。手元の被写体を映し、大型提示装置にデジタル信号を送り投影するためのもの。

出展 : 新整備対象 = 2017/12/26 文科省 「平成30年度以降の学校におけるICT環境の整備方針について(通知)」

: 実態調査 = 2019/8 文科省 「平成30年度学校における教育の情報化の実態等に関する調査結果(概要) (平成31年3月現在)[速報値]」

当社の強み

マルチベンダーサービス（特定メーカー、ベンダーに依存しないサービス体制）

全国34拠点でのきめ細かいサービス対応

豊富なICTサービスメニュー（各種エンジニアリング、キッティングセンター、ヘルプデスク等）

内田洋行グループ全体で取り組む教育市場への対応力

その他

・優良販売パートナー、優良メーカーとの良好なビジネス関係

全国34拠点 での きめ細かいサービス対応

拠点数

全国34拠点

グループ企業

アーク(株)

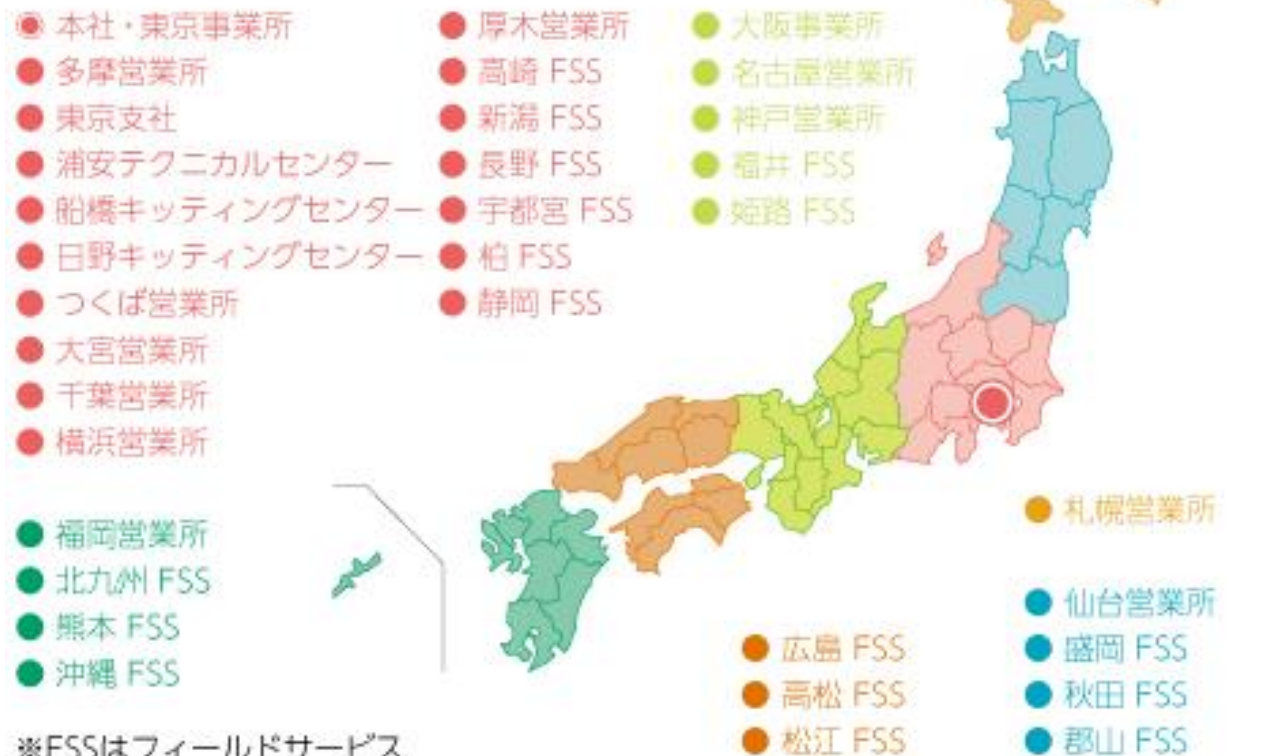
- ・PCリペア
- ・キitting
- ・保守サービス等

(株)ユーアイ・テクノ
サービス

- ・ソフトウェアサポート等

ウチダエスコネットワーク

2019年9月13日現在



※FSSはフィールドサービス
ステーションの略称です。

豊富なサービスメニュー：キittingサービス(船橋・日野)

船橋キittingセンター

処理能力 総計10,000 台/月超
(最大実績)

専用光回線
各種Gigabitネットワーク機器
顧客回線

(社内ネットワーク等より完全分離)



船橋キittingセンター概観

日野キittingセンター

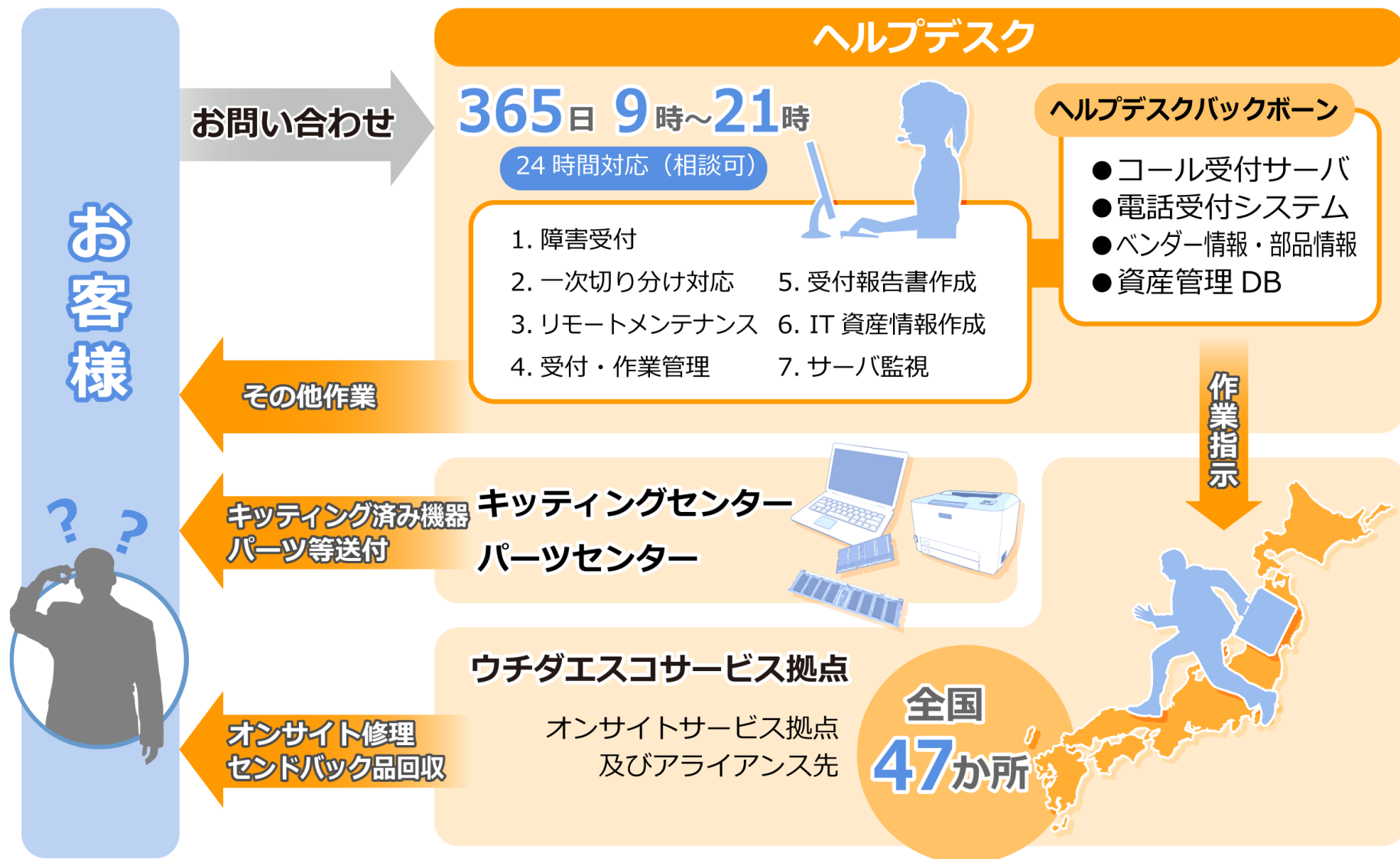


セキュリティ



- ・ICカード入退出管理
- ・特定顧客専用キitting
ルーム設置可能(要望に応じ)
- ・監視カメラによる管理
- ・顧客データのセキュリティ
保管庫による管理

豊富なサービスメニュー：ヘルプデスクサービス



BSC(バランススコアカード)戦略マップと14CSF(重要成功要因:Critical Success Factor)

財務の 視点	売上拡大 利益拡大
顧客の視点	既存事業の改革と成長戦略の推進 新規事業の推進 顧客の新規開拓と信頼関係構築 (顧客満足度向上) ステークホルダーの新規開拓と信頼関係構築 (ステークホルダー満足度向上)
業務プロセスの視点	顧客体験価値(CX)の創造 重点基本方針<キードライバー> (心のこもったおもてなしの提供) 親切的コミュニケーション(報連相) (社内重点基本方針) 全社的情報共有の推進 (CX推進の起点) 業務プロセスの变革 (品質改善、生産性向上、ICT活用、ほか) コンプライアンス
学習と 成長の視点	ひとりひとりの学習と成長 (人を育てる) 健全な働き方の推進 人員の拡大 (採用活動のマーケティング推進)

重点基本方針

*CX = Customer Experience
顧客体験価値

顧客体験価値の創造（CX*の創造）

CX定義

顧客が感じる心理的・感情的な価値感覚

（商品・サービスの「情報入手～検討～契約～購入～利用～更新」プロセスにおいて）

狙い

・顧客の真の要求を把握

×表面的に語る「Want's」（手段） ○真の「Needs」（目的）の把握

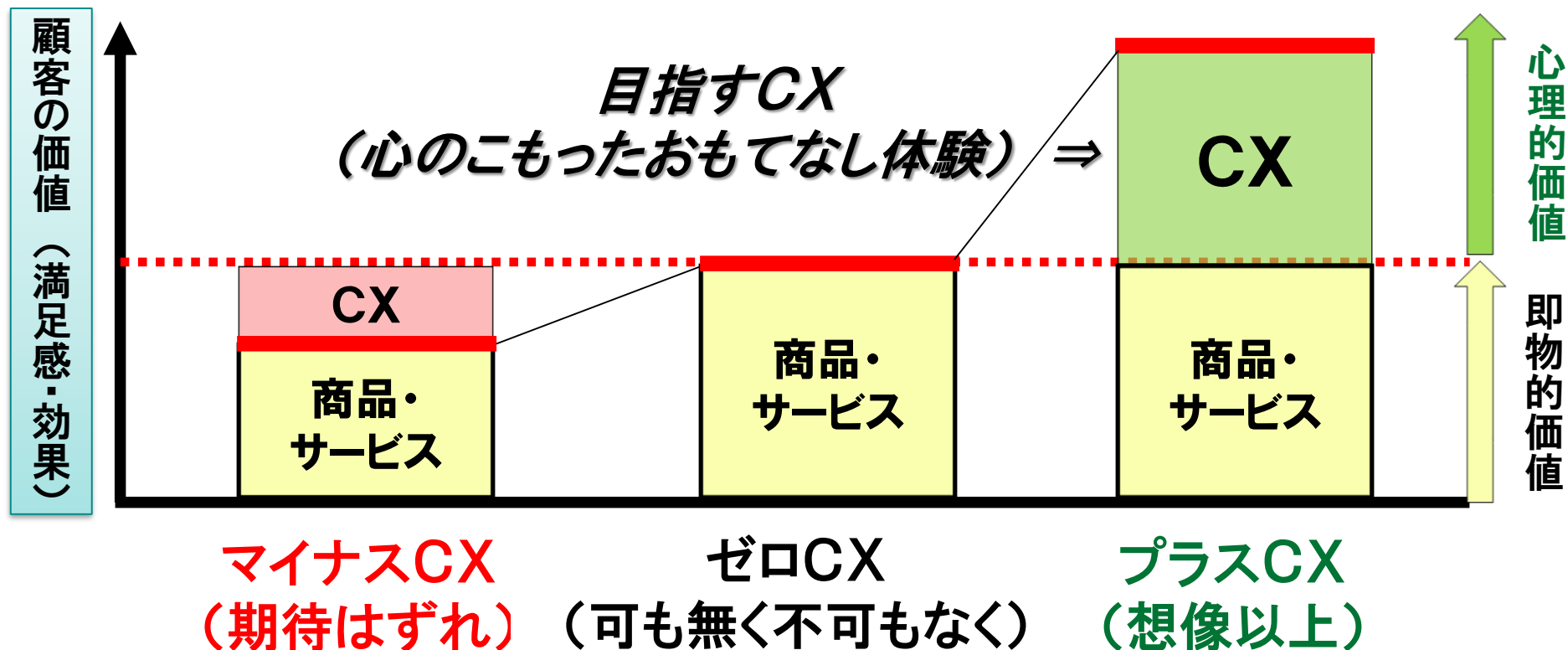
・単なる商品・サービスの提供に留まらない、「真のICTパートナー」となる

・新商品・サービスの開発、新規顧客獲得、既存顧客連携強化へと結びつける

顧客体験価値（CX Customer Experience）



心理的・感情的な価値（提供された商品・サービスを通じて得られる価値）



全社共通

重点基本方針(CX創造)の推進

デジタルマーケティングの推進（当社の製品・サービスを分かりやすく紹介）

（その他）顧客/ステークホルダーの新規開拓/関係維持、コンプライアンス徹底、教育研修の充実、健全な働き方の追求、優秀人材確保のための人材マーケティング活動

ICTサービス

文教市場へのリソース投入と体制強化

民間企業のICT人材不足に伴うアウトソーシングニーズへの対応

ICTワンストップソリューションサービスの強化

RPA、クラウド等を対象とする新規事業のインキュベーション活動

オフィスシステム

オフィス：販促、提案力、設計力、プロジェクトマネジメント力の強化

サプライ：直接販売の拡大、強化

情報システム部門へのアプローチとICT提案の強化

福祉施設市場へのワンストップソリューションの提案推進

ソリューションサービス

商品・サービスの改革、事業構造変革による黒字化

導入サポート、運用支援サービスの受注拡大

受注品質改善、顧客満足度向上、生産性向上

第11次中計 最終年度 目標

	22/7期目標	19/7期実績	19/7期実績比
売上高	140 億円	136 億円	+2.2%
営業利益	8.3 億円	8.1 億円	+1.3%
経常利益	8.3 億円	8.2 億円	+0.1%
親会社株主に帰属する 当期利益	5.7 億円	5.6 億円	+0.5%

売上高 経常利益率	5.9%	6.1%	▲0.2%
DOE (純資産配当率)	2%台	2.8%	—

1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

- (1) 業績推移
- (2) 会社概要等
- (3) 当社の特徴

2020年7月期(第48期) 損益・主要指標 計画

	20/7期計画	前年比
売上高	143 億円	+4.4 %
営業利益	8.3 億円	+1.3 %
経常利益	8.3 億円	+0.1 %
当期純利益 _(親会社株主に帰属する)	5.7 億円	+0.5 %
売上高経常利益率	5.8%	▲0.2pt
自己資本比率	47%程度	(+1pt程度)
ROE _(自己資本当期純利益率)	10%程度	(▲1pt程度)
配当金	40円/株	±0円/株
配当性向	25.2%	▲0.1pt
DOE _(純資産配当率)	2%台半ば程度	(前年2.8%)

2020年7月期(第48期) セグメント別損益計画

	20/7期計画	前年比
ICTサービス事業		
売上高	100 億円	+6.3 %
営業利益	7.8 億円	▲2.8 %
オフィスシステム事業		
売上高	35 億円	+0.1 %
営業利益	0.5 億円	▲38.9 %
ソリューションサービス事業		
売上高	8 億円	+0.9 %
営業利益	0.0 億円	(前年▲0.6 億円)
全社		
売上高	143 億円	+4.4 %
営業利益	8.3 億円	+1.3 %

1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

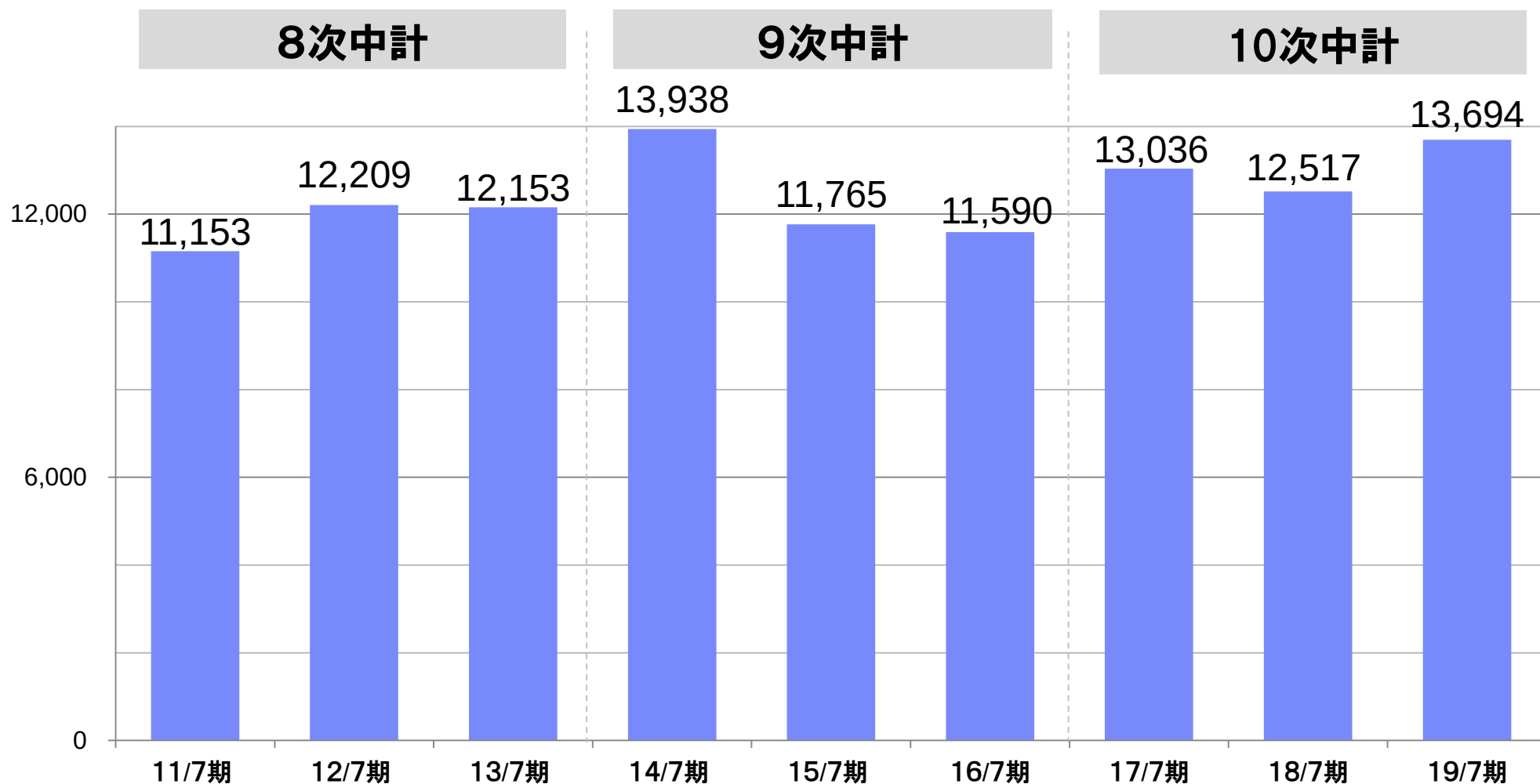
3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

(3) 当社の特徴

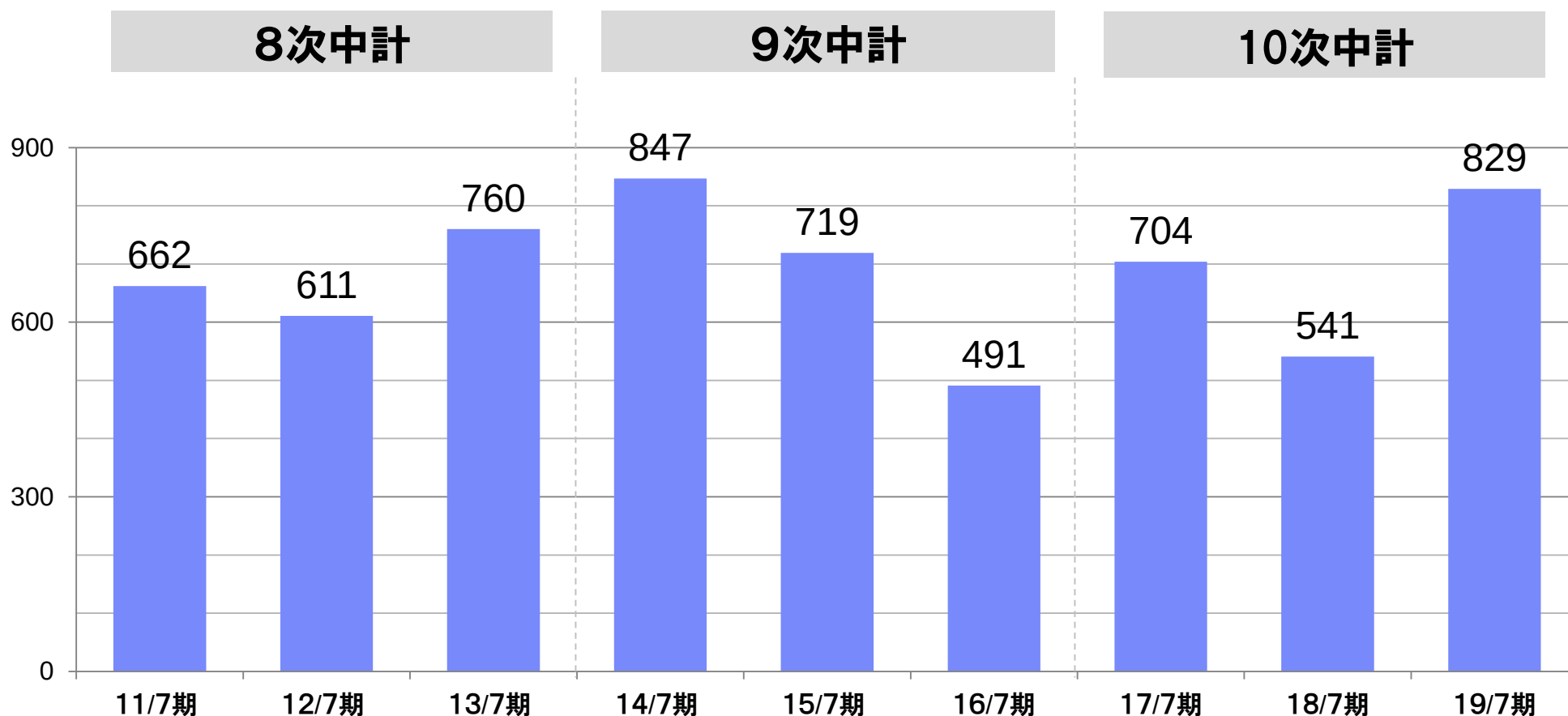


売上高130億円超は、過去9年間で3回。14/7期は大型案件・WinXP切り替え需要影響、17/7期は大型案件あり。11/7期は前年大型案件の反動減あり。

* 10/7期大型案件：「学校ICT環境整備事業」に関わる2010年度補正予算の執行に伴うPC等の特別需要

経常利益推移

単位:百万円(切捨て表示)



14/7期が過去最高益。19/7期は過去2位。

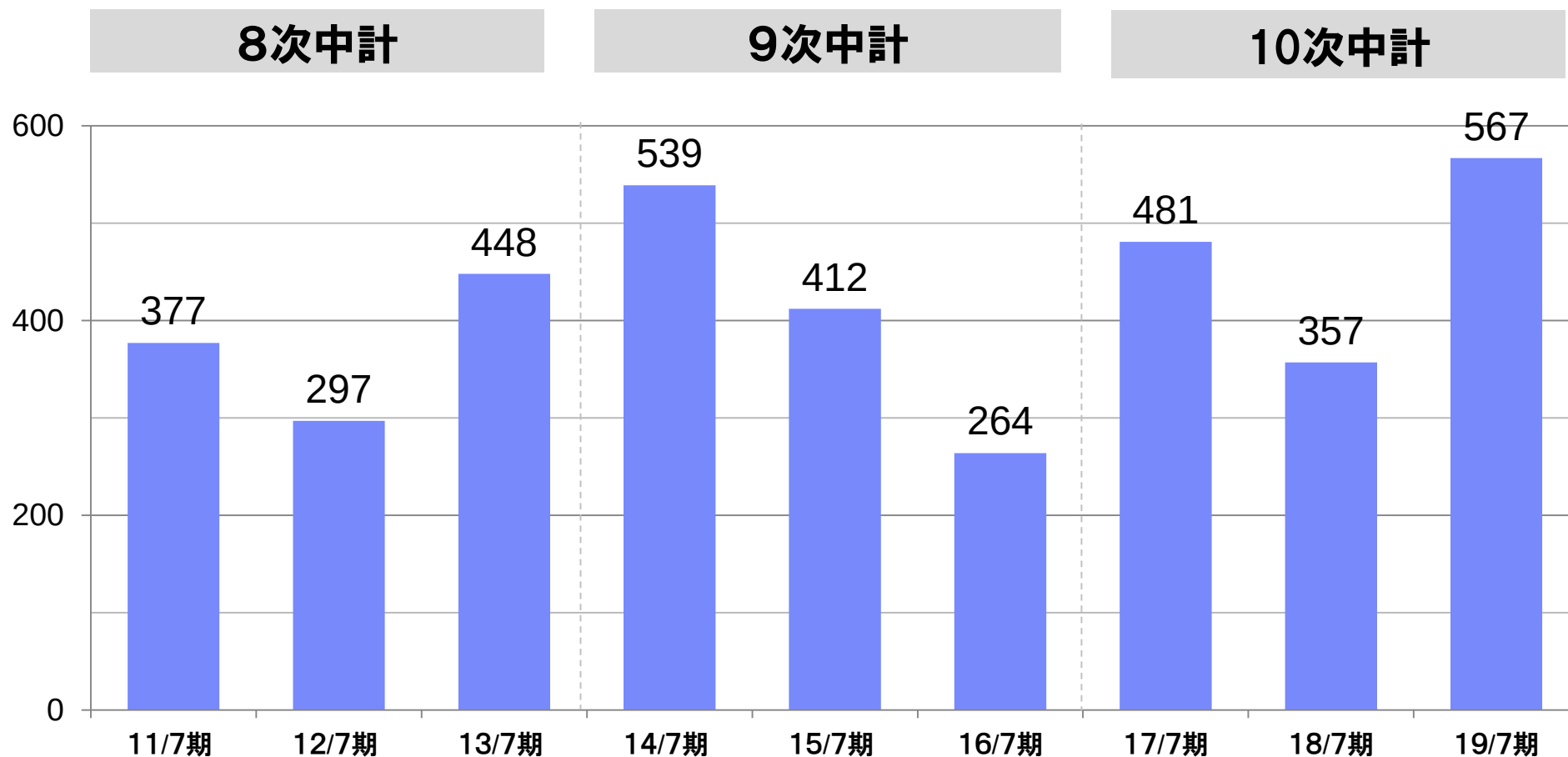
12/7期はソリューションサービス事業のサポートコストが増大し、2年連続の減益。

16/7期の減益はハードウェア保守案件・修理案件の減少による影響あり。

(cf. 国内クライアントPC出荷台数(暦年) 2013年:1,562万台 2014年:1,539万台 2015年:1,055万台 2016年:1,056万台)

当期純利益推移

単位:百万円(切捨て表示)



収益力が向上した09/7期より4億円を上回る。19/7期は過去最高益。

12/7期は経常利益減の影響に加えて、2011年税制改正(税率低減)に基づく繰延税金資産の取り崩しによる税金費用増大のため、当期純利益減少。(16/7期も同様の影響あり)

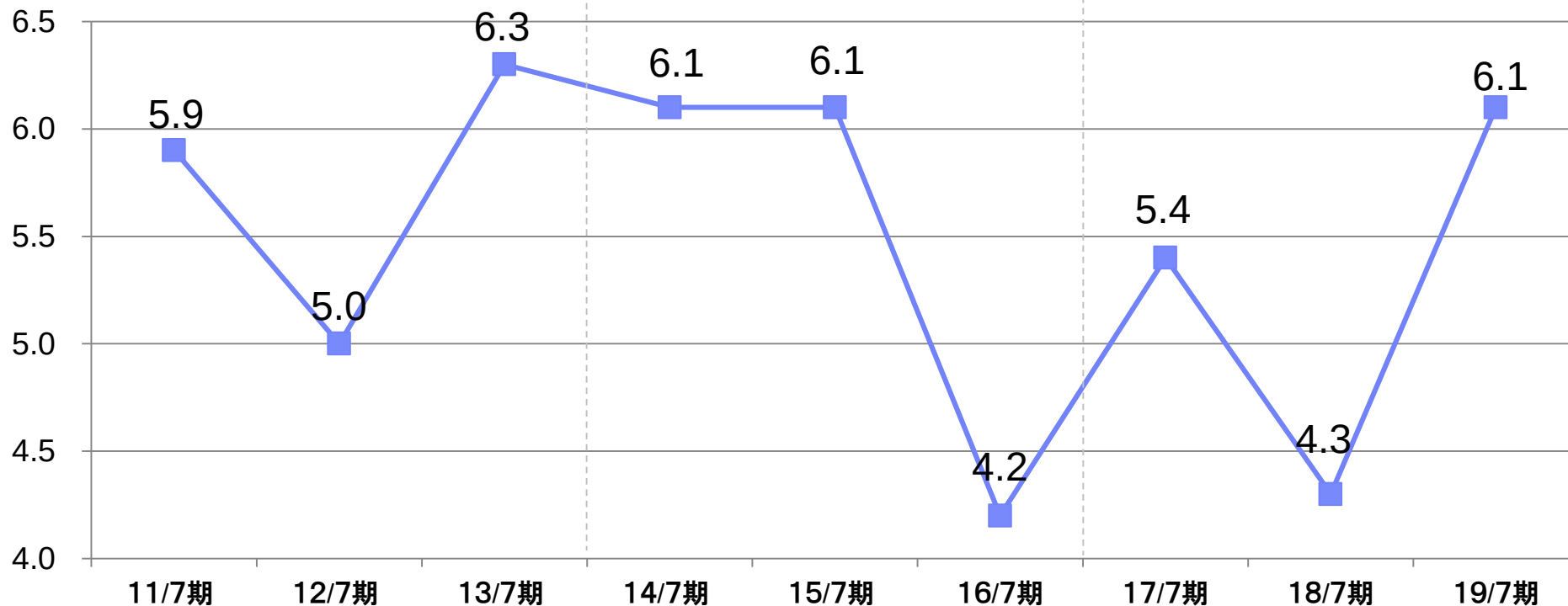
売上高経常利益率

単位：％（四捨五入表示）

8次中計

9次中計

10次中計



収益力が向上した09/7期より、5.0%を上回り、8次中計以降「安定的に5%以上」を目標値化。9次中計最終年度＝16/7期は経営環境変化もあり（PC国内出荷台数減少など）、5%未満に低下。第10次中計期間においては、「安定的に4%以上」が目標。第11次中計期間は、「安定的に6%程度を確保」することが目標。

自己資本・自己資本比率

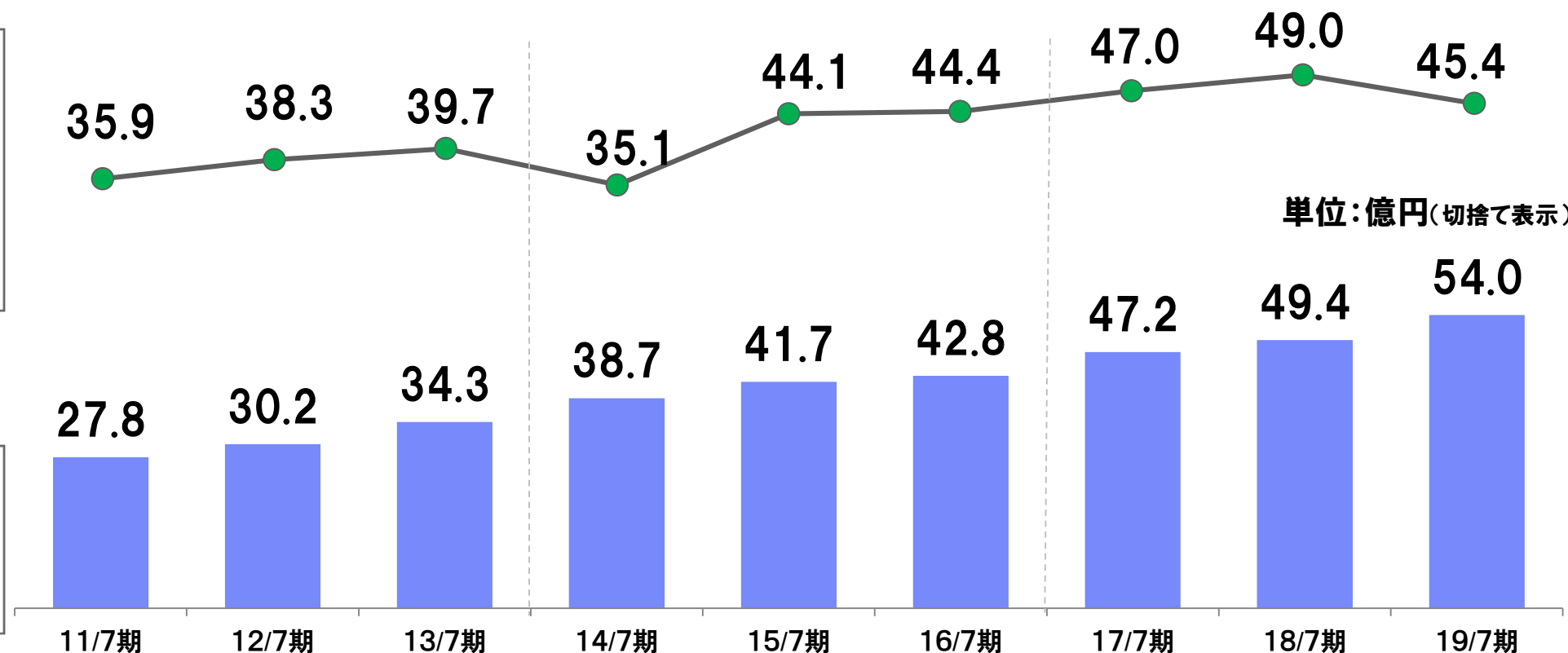
8次中計

9次中計

10次中計

自己資本比率

自己資本



14/7期、19/7期は総資産増加により自己資本比率ダウン。

(14/7 売上債権+20億円(前期比)、19/7 総資産+19億円(内、現預金+9億円、売上債権+8億円:前期比))

ROE・配当金・配当性向・DOE

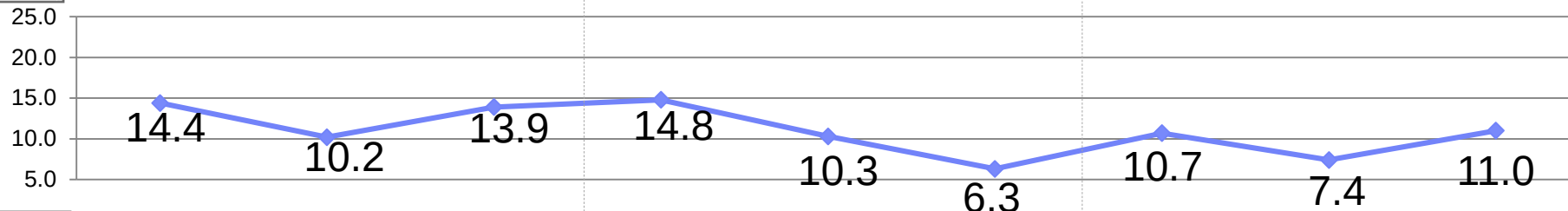
単位：％（四捨五入表示）

ROE

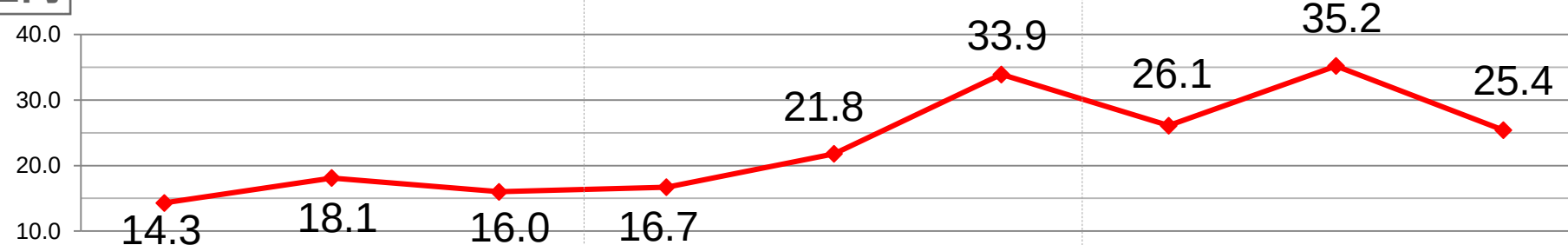
8次中計

9次中計

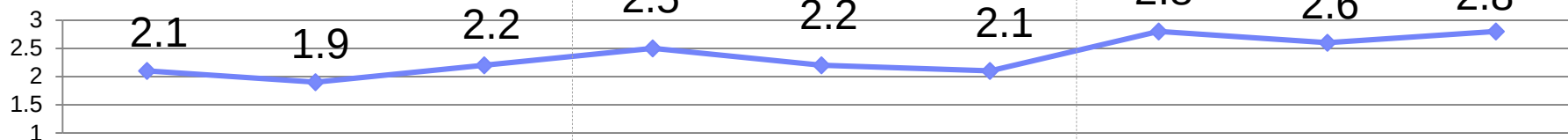
10次中計



配当性向



DOE

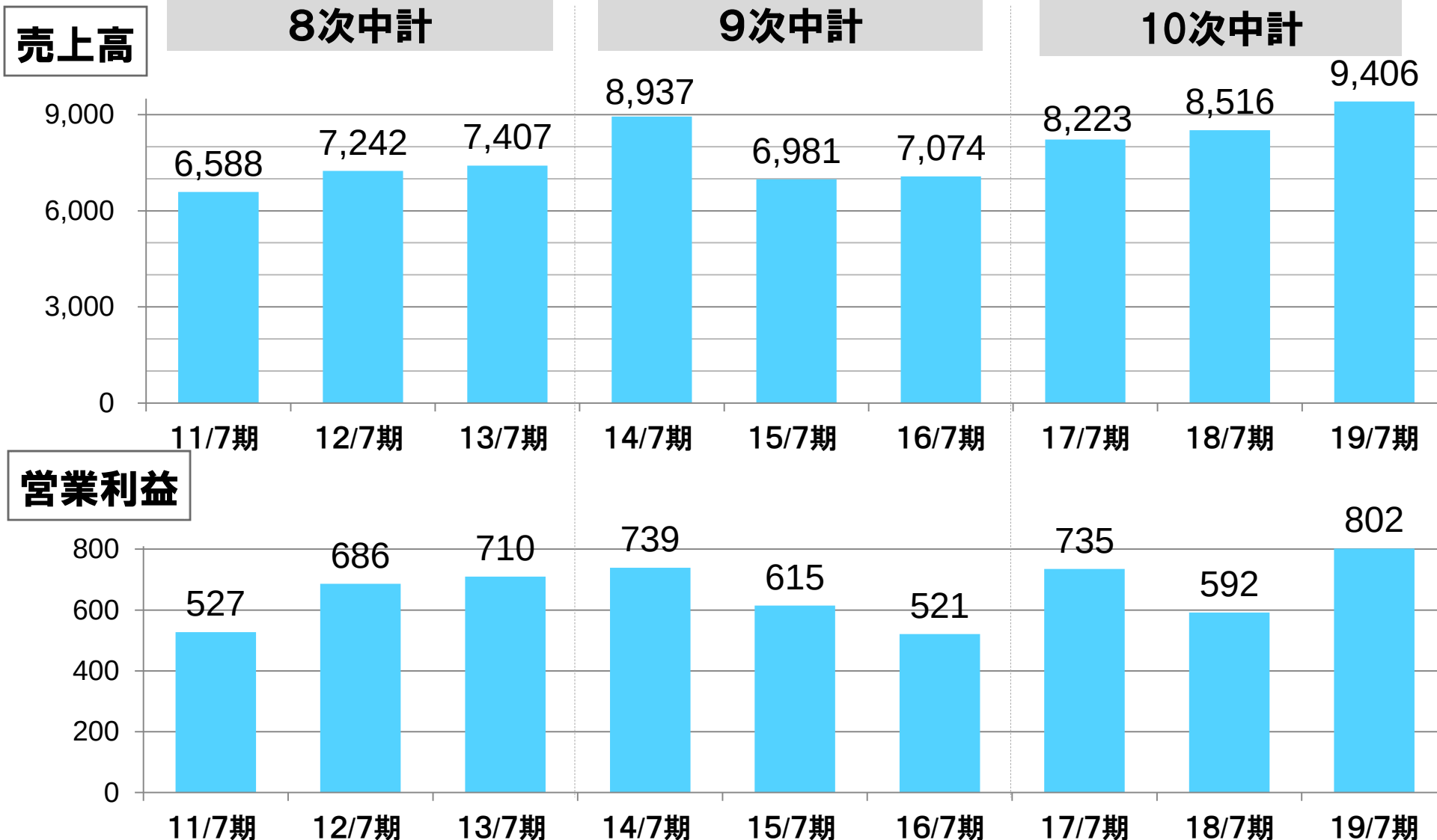


配当金

15円	15円	20円	25円	25円	25円	35円	35円	40円
11/7期	12/7期	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期

ICTサービス事業 損益推移

単位:百万円(切捨て表示)



(注)・19/7期 ソリューションサービス事業の文教及び福祉市場営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合。18/7期も組替表示。
 なお、20/7期から、同福祉市場営業機能＝オフィスシステム事業、同文教市場営業機能＝ソリューションサービス事業、に移管済。

オフィスシステム事業 損益推移

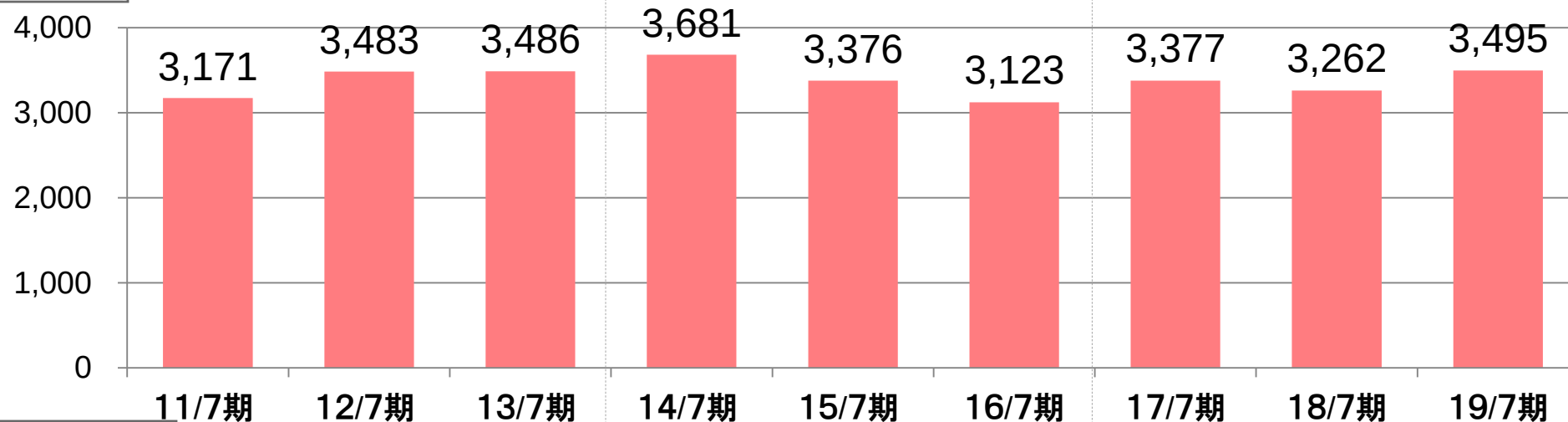
単位：百万円(切捨て表示)

売上高

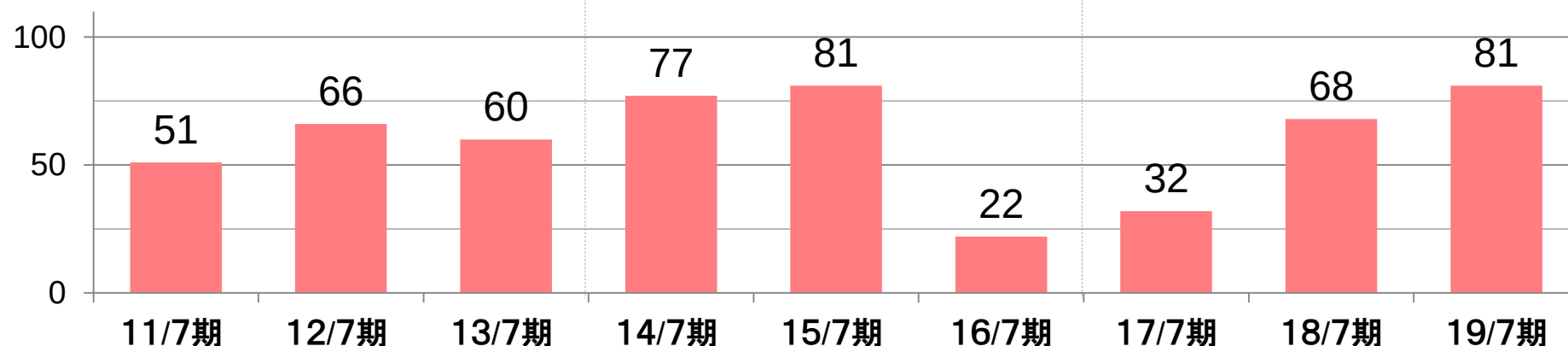
8次中計

9次中計

10次中計

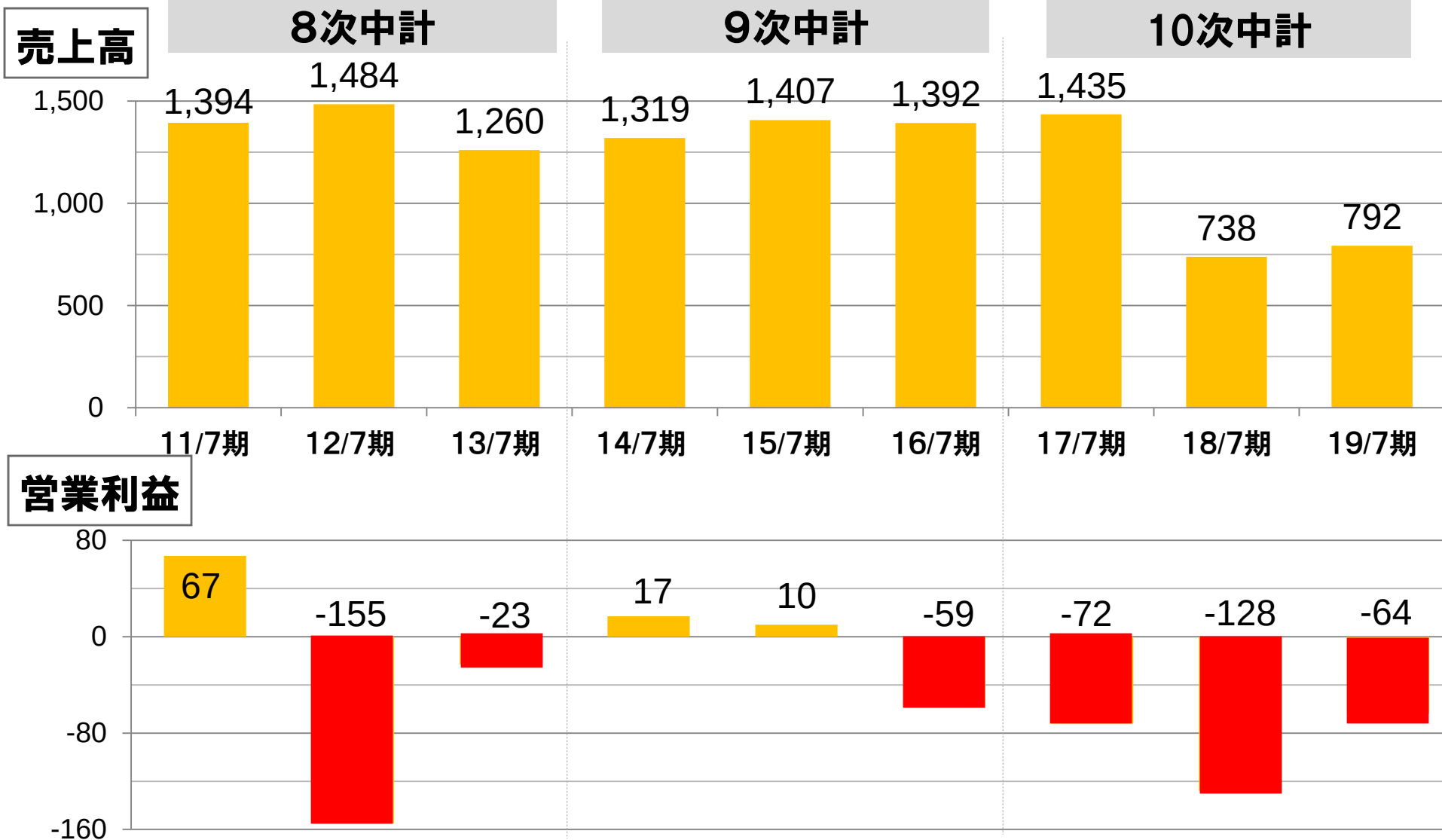


営業利益



ソリューションサービス事業 損益推移

単位:百万円(切捨て表示)



(注)・19/7期 ソリューションサービス事業の文教及び福祉市場営業機能を、ICTサービス事業の営業部門に統合。18/7期も組替表示。
 なお、20/7期から、同福祉市場営業機能＝オフィスシステム事業、同文教市場営業機能＝ソリューションサービス事業、に移管済。

1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

(3) 当社の特徴

会社概要 (ウチダエスコ株式会社 (UCHIDA ESCO Co., Ltd.))

設立

1972年 11月

(2004年12月JASDAQ上場 : 証券コード4699)

資本金

334百万円

(2019年7月20日現在)

社員数

593名 (連結)

(2019年7月20日現在)

代表者

代表取締役社長 江口 英則

事業内容

- | | |
|------------------|------------------|
| (1) トータル保守サービス | (2) ネットワーク総合サービス |
| (3) オフィスシステムサービス | (4) ソリューションサービス |

設立沿革

- ・1972年11月 (株)内田洋行 の ソフト開発専門会社 として、
(株)ウチダ・コンピューター・エンジニアリング を設立。
- ・1987年 1月 保守サービス と オフィスシステムサービス 会社の
ウチダサービス(株) と対等合併。商号を ウチダエスコ(株) とする。

社名由来

二社合併による両社の特徴を社名としている。
エンジニアリング「E」、サービス「S」の会社 (コーポレーション「CO」) で “ESCO”。

社員数推移

年度	会計期	人数	前期増減数	前期増減%
第 9次中計期間				
14/7期	第42期	508	+10	+2.0%
15/7期	第43期	529	+21	+4.1%
16/7期	第44期	549	+20	+3.8%
第10次中計期間				
17/7期	第45期	559	+10	+1.8%
18/7期	第46期	564	+5	+0.9%
19/7期	第47期	593	+29	+5.1%

企業理念（価値）

**「働く場」「学ぶ場」へ
「心のこもったおもてなし」を提供し、
社会に貢献する**

経営理念（目的）

お客様と働く仲間を幸せにする

ICTサービス事業

- トータル保守サービス
- ネットワーク総合サービス

- ・顧客ニーズに合わせたICT基盤の設計・構築・機器調達・導入(含. キットニング)・運用(含. ヘルプデスク)・保守をワンストップで提供します。
- ・最大の特徴は、特定のメーカーに依存しないマルチベンダー対応です。
- ・様々なメーカーのハード・ソフト・ネットワークについて、顧客訪問にて対応するフィールドサービス、機器をお預かりして対応するリペアサービスの二つの保守体制を完備します。

オフィスシステム事業

- オフィスシステムサービス

- ・オフィス移転や空間設計・施工などのトータルプランニングを行います。
- ・「オフィス空間」と「情報システム環境」のエンジニアリングを提供し、オフィス空間の設計から内装工事等にとどまらず、オフィス内で使用する機器やサプライの販売も行います。

ソリューションサービス事業

- ソリューションサービス

- ・自治体、学校、民間企業の業務に関する情報システムについて、企画・設計から運用(含. ヘルプデスク)・保守までの全フェーズに渡るソリューションを提供します。

ご参考 (サービス内容詳細)

トータル保守サービス

マルチベンダー保守

キッティング

PCライフサイクルマネジメント

ネットワーク・電気工事

ヘルプデスク

オンサイト展開・設置

ネットワーク総合サービス

ICT基盤構築サービス

サイバーセキュリティ対策

仮想化デスクトップ・サーバー構築

NetBoot環境構築

認証基盤構築

ネットワーク構築

Appleコンサルタント

ICT基盤サポート

サイバーセキュリティ対策支援

オフィスシステムサービス

オフィス環境サービス

コストダウンサービス

オフィス空間設計・施行

クラウド型間接材調達支援サービス

オフィス移転サービス

複合機・OAサプライ販売

BCP対策

福祉施設向けサービス

ICT機器・セキュリティ対策

- 障がい者福祉システム
- 高齢者介護システム



ソリューションサービス

自治体向け

文教向け

- 福祉総合システム
- 確定申告支援システム
- 契約管理システム
- 行政評価システム

- 証明書発行システム「パピルスメイト」*
 - 校務システム「デジタル校務」**
 - 中学・高校向け校務支援システム
- * 主として大学向け
** 主として公立小学校・中学校向け

民間企業向け

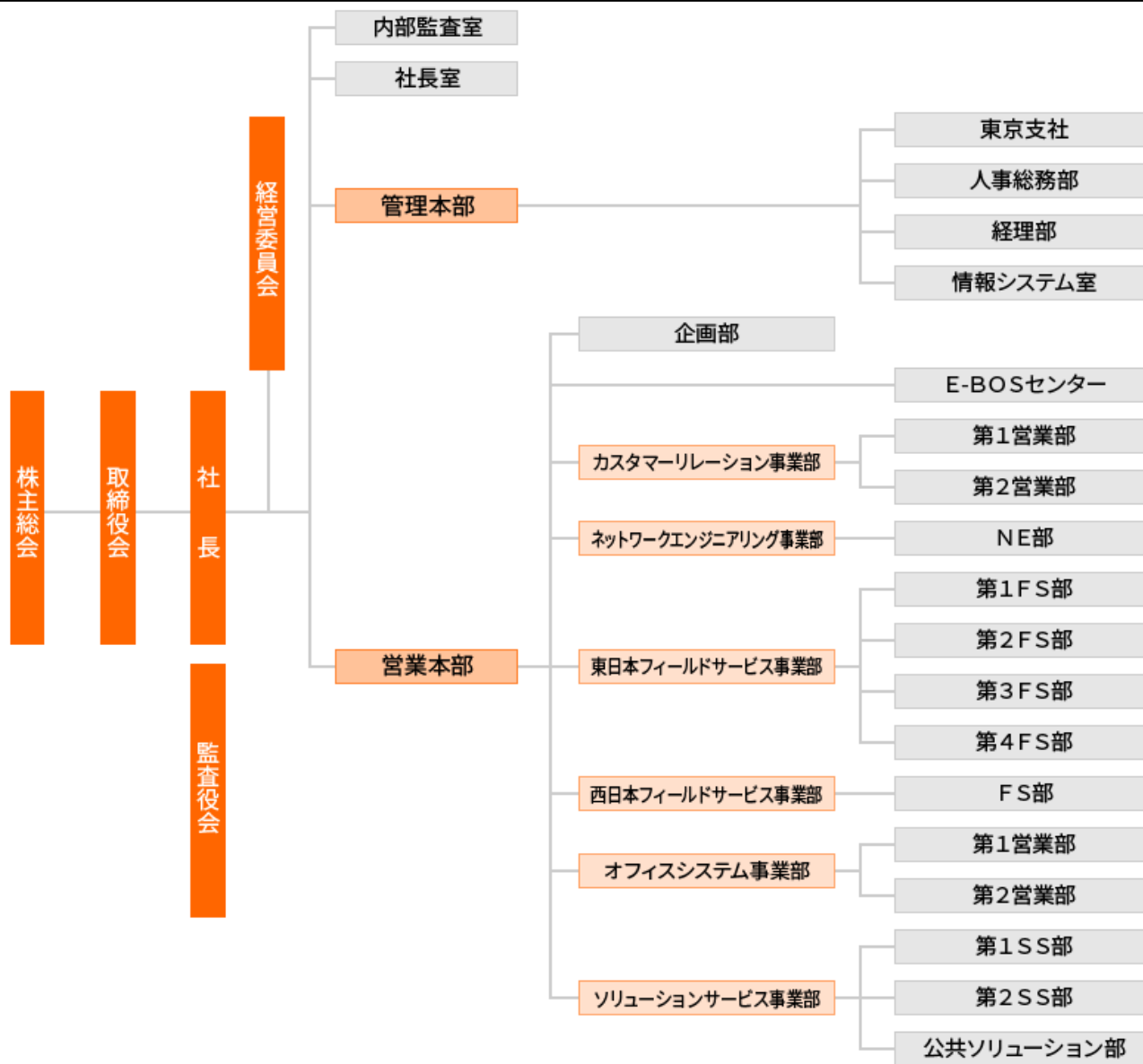
- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ
- スーパーカクテルデュオ



会社概要（組織図）

組織図

2019年7月21日現在



1. 2019年7月期（第47期）業績概況

2. 第11次中期経営計画（第48期～第50期） ～企業価値向上に向けた取り組み～

3. 2020年7月期（第48期）経営計画

参考

(1) 業績推移

(2) 会社概要等

(3) 当社の特徴

- ▶ マルチベンダーサービス
- ▶ 全国各地でのサービス提供
 - ✓ 全国34拠点
- ▶ “エスコにおまかせ” (“Leave IT to ESCO”)
 - ✓ ICTに関する事は、どんなことでも対応

当社の特徴 ①マルチベンダーサービス

- 国内・海外メーカー各社の1社に依存しないサービス体制。



●アイオーデータ機器 ●アイコム ●グラスバレー ●デル ●日立製作所 ●BENQ ●ポリコム
●ラネクシー ●ロジテック 他にも多数社の製品に係るサービス等を取り扱う。

- 保有資格：

国家資格・公的資格	469 件	(情報処理技術者、第1種電気工事士、1級建築士など)
メーカー資格	1,321 件	(FUJITSU、Apple、HP、EPSON、CANON、IBM等の認証資格)
ベンダー資格	940 件	(Cisco、Microsoft、ORACLE、Redhat、CompTIA、VMware等の認証資格)
計	2,730 件	(2019年7月20日現在)

当社の特徴 ②全国各地でのサービス提供(全国34拠点)

拠点数

全国34拠点

グループ企業

アーク(株)

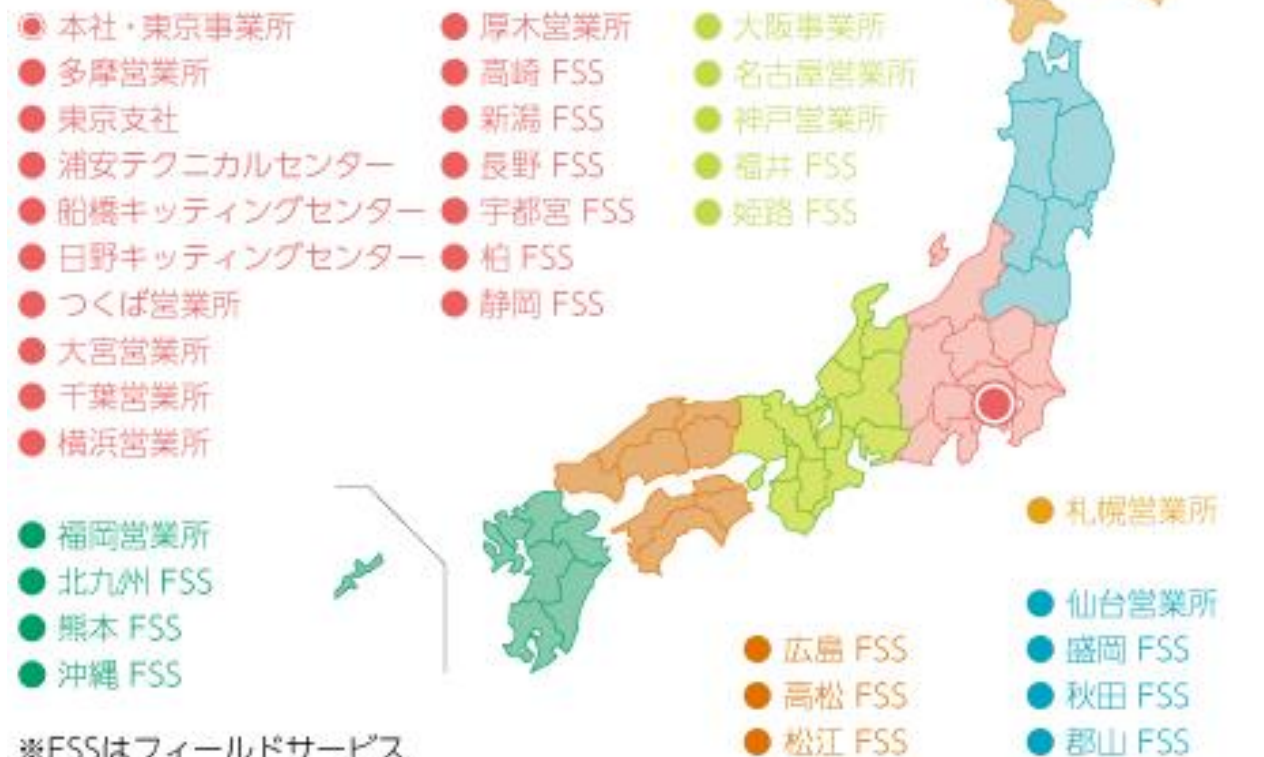
- ・PCリペア
- ・キitting
- ・保守サービス等

(株)ユーアイ・テクノ・サービス

- ・ソフトウェアサポート等

ウチダエスコネットワーク

2019年9月13日現在



※FSSはフィールドサービス
ステーションの略称です。

- ICTに関するあらゆることをワンストップで対応。
 - LCM（ライフサイクルマネジメント）：“ ICTのゆりかごから墓場まで ”
標準機器設計、機器手配・キitting、納入・設置、関連工事、ヘルプデスク・運用、保守、機器・データ廃棄、等。
 - ネットワーク構築・サポート
ICT基盤構築（ネットワーク構築・仮想デスクトップ/サーバー構築など）、サイバーセキュリティ対策、ICT基盤構築サポート、等。
 - オフィス空間設計・施工（含. 内装工事、設備工事）、複合機/関連サプライ品販売
 - 間接材調達コストダウン支援
 - 各マーケット向けシステムソリューション企画・設計、開発・導入、運用・保守
 - 民間企業向け（ERP:スーパーカクテル）
 - 自治体向け（福祉総合システム:Acrocity、等）
 - 福祉施設向け（高齢者介護システム「絆」、障がい者福祉システム「絆(あすなろ台帳)」）
 - 文教向け（中高向け校務支援システム:スコーレ、
大学向け証明書発行システム:パピルスメイト、
公立小中向け校務システム:デジタル校務、等）



本資料において記載されている業績見通しは、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、経済情勢の変化等により、実際の業績等は大きく異なる可能性があります。従いまして、本資料における業績予想等の将来予測に関する記載は、将来にわたって保証するものではありません。